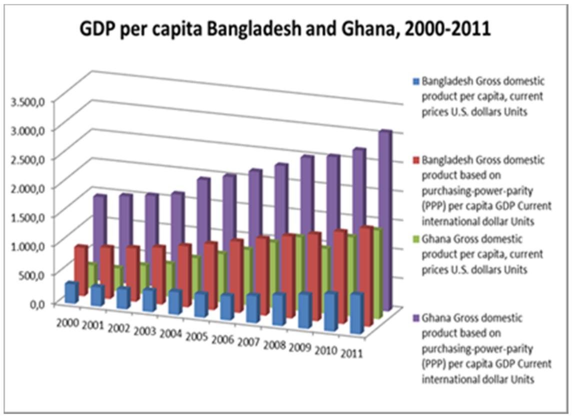
1. Ontwikkeling in Ghana

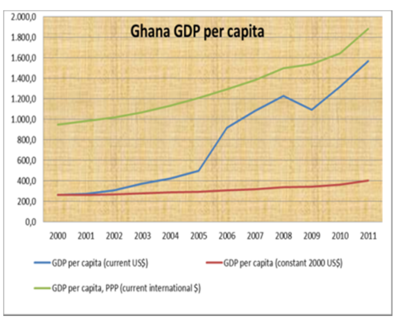
1.1 Het algemene beeld

Ghana is in 2011 volgens de Wereldbankclassificatie een Lowermiddle Income (LMIC) land met een inkomen (BNP) per hoofd van de bevolking van US$ 1.570 (zie statistical annex 1.2). Op basis van een vergelijkbaar startpunt van het BNP per capita in het jaar 2000 (US$ 399) als Bangladesh (US$ 335) heeft Ghana deze status het afgelopen decennium weten te bereiken door jaarlijks ruim twee keer sneller te groeien (zowel het totale BNP als het BNP per capita) dan Bangladesh. Ghana genoot de afgelopen periode politieke stabiliteit. Er was een geruisloze opvolging van de president in 2012 die tijdens zijn regeerperiode overleed waarna de vice-president in een opvolgende verkiezing in december 2012 aantrad. Het land zet stappen op weg naar economische transformatie. Robuuste groei bleek de afgelopen jaren mogelijk ondanks de mondiale recessie op de voortdurende golf van hoge wereldmarktprijzen voor de belangrijkste exportgrondstoffen cacao en goud, en gestage externe financiering door donoren en private kapitaalstromen. Dit ging wel gepaard met een verslechterende budgettaire situatie van de overheid, een zwakkere valuta en hoge (consumenten)inflatie die vooral de bestedingen van arme mensen raakt. Met toekomstige opbrengsten van ontdekte oliereserves aan de horizon is de Ghanese overheid zich bewust van het risico van *rent-seeking* en de noodzaak de grondstoffenvloek te voorkomen. Daartoe worden adequate regelgeving en mechanismen (een stabilisatie fonds en een toekomstige generaties fonds) ingevoerd t.b.v. verstandige, lange termijn besteding van de fondsen voor ontwikkeling.



1.2 Armoedevermindering en ongelijkheid

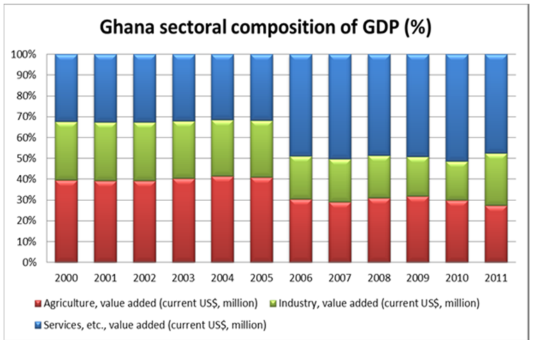
Ghana deelt de meeste structurele beperkingen voor economische transformatie en ontwikkeling met andere landen in de regio maar weet deze met meer succes aan te pakken. Ghana heeft substantiële vooruitgang op sociaal-economisch gebied geboekt. Voortdurende regionale armoede, met name in het noorden van het land, blijft echter een groot probleem, en hangt vaak samen met een slecht opgeleide beroepsbevolking. In de 2012 UNDP Human Development Index staat het land op plaats 135 met een levensverwachting van 64 jaar in 2011. Niettemin bedraagt het percentage van de bevolking onder de internationale absolute armoede grens (minder dan US$1,25 per dag in lokale koopkracht) in 2011 30% terwijl 53,6% van de bevolking het met minder dan US$ 2 per dag moet doen (zie verder paragraaf 1.1 in annex 4). De inkomensongelijkheid is over de jaren toegenomen. De Palma ratio (het aandeel van de top 10% in het Bruto Nationaal Inkomen gedeeld door het aandeel van de bodem 40% van de bevolking) steeg van 1,52 in 1990 naar 2,18 in 2010.



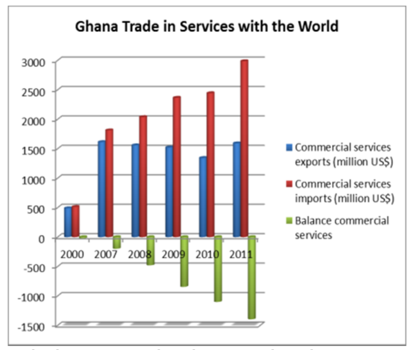
Het beeld t.a.v. het bereiken van de MDG's is enigszins gemengd: significante voortgang voor MDG 1 (halvering extreme armoede en honger t.o.v. 1990) en MDG 2 (universeel basisonderwijs) en deze doelen worden waarschijnlijk behaald in 2015; MDG 6 (bestrijding AIDS e.a.) lijkt haalbaar; MDG 3 (gender gelijkheid: wel in het onderwijs maar niet in de politiek) en 7 (duurzaamheid: wel halvering aantal mensen met gebrekkige toegang tot veilig drinkwater, geen uitzicht op het bereiken van de doelstellingen op het gebied van sanitatie noch op beperking van het verlies aan natuurlijke hulpbronnen). MDG 4 (kindersterfte) en MDG 5 (gezondheid van zwangere moeders) doelen zullen niet worden gehaald maar laten wel (marginale) verbetering zien. Budgettaire krapte beperkte de manoeuvreerruimte voor armoede-gerelateerde overheidsuitgaven in Ghana.

2. De economie van Ghana

Landbouw vormt nog steeds de ruggengraat van de Ghanese economie in termen van diens bijdrage aan het BNP (29% in 2011), werkgelegenheid en de export. Cacao is de dominante cashcrop (30% van de totale exportopbrengsten) gevolgd door goud, mineralen en hout. Voedselgewassen worden voornamelijk door kleine boeren geproduceerd. De bijdrage van de mijnbouwsector aan de economie is onder de 2% van het BNP gezakt maar goud blijft in waarde het tweede exportproduct.



De industriesector is vooral gebaseerd op de verwerking van agrarische grondstoffen maar bevat ook de productie van textiel en kleding, pharmaceutica en electronica (zie statistical annex 1.2). Met grondstoffen als de drijvende kracht achter de economische groei blijven industriële activiteiten relatief achter als aandeel van 18,6% van het BNP in 2010 maar laten een opmerkelijke stijging zien naar 25,1% in 2011.



De binnenlandse dienstensector is aanzienlijk gegroeid en gediversifieerd en maakt inmiddels het grootste deel uit van de economie (47,4% van het BNP in 2011). Ghana is traditioneel een grote netto-importeur van diensten met een tekort op de dienstenbalans van US$ 1.395 millioen in 2011, vooral in de sectoren transport, reizen en communicatie (zie tabel 2.5.1 in annex 4). De handel in diensten is overigens relatief gering qua omvang. Belangrijke kanttekening bij de substantiële groeicijfers vanaf 2005 is de verandering in de statistische meetmethode van het BNP waardoor naast het veel hogere BNP ook het aandeel van de diensten daarin sterk is toegenomen.

3. Integratie in de wereldeconomie en handel

3.1. Integratie in de wereldeconomie, export en preferentiële handel

Ghana lijkt bijzonder goed geïntegreerd in de wereldeconomie getuige de relatief hoge omvang van diens handel (de som van import en export van goederen én diensten). Gemeten als percentage van het BNP bedroeg de handel in 2009 maar liefst 142%. Daarmee scoort het land zelfs hoger dan Nederland (128% in 2009) (zie verder tabel 2.2.3 in annex 4). Deze maatstaf vertelt echter niet het hele verhaal over de mate van integratie.

Part B		Ghana Exports to major trading partners and duties faced								
Major markets		Bilateral imports	in million US$	Diversification 95% trade in no. of HS 2-digit	HS 6-digit	MFN AVG of traded TL Simple	Weighted	Pref. margin Weighted	Duty-free imports TL in %	Value in %
Agricultural products										
1. EU		2009	1.198	4	9	10.9	2.8	2.8	98,0	100,0
2. Japan		2009	121	1	1	5.3	0.1	0.0	50,0	97,2
3. USA		2009	96	2	6	3.0	0.5	0.5	98,1	100,0
4. Malaysia		2009	89	3	3	15.3	0.4	0.0	85,7	99,1
5. Russia		2009	88	1	3	6.6	2.5	0.0	9,4	51,0
Non-agricultural products										
1. EU		2009	318	16	49	4.1	11.2	11.2	99,9	100,0
2. Ukraine		2009	215	1	1	2.4	2.0	0.0	51,2	0,2
3. India		2009	72	5	7	7.2	5.0	0.0	2,3	2,5
4. UAE		2008	63	4	7	4.6	2.3	0.0	7,0	53,1
5. Mali		2008	53	19	42	14.0	10.3	0.0	1,5	4,0

Voor Ghana is de EU de belangrijkste handelspartner voor zowel export (51% in 2011) als import (24% in 2011). Nederland speelt traditioneel een grote rol als exportbestemming voor Ghanese cacaoproducten (zie tabel 2.1.4 in annex 4 voor de belangrijkste export- en importpartners). Ghana profiteert van de gunstige tariefbehandeling die zijn exportproducten ontvangen in de EU en de VS. De nultarieven van de EU zijn zeer voordelig, zeker vergeleken met de veel minder

gunstige toegang tot de markten van andere belangrijke handelspartners (China, Japan, India en Afrika). De EU en de VS behandelen Ghanese landbouw- en industrieproducten vergelijkbaar goed. Het gemiddelde tarief waarmee Ghanese exportproducten op de wereldmarkt (inclusief tariefpreferenties) worden geconfronteerd is 10%, samengesteld uit 15,6% voor landbouwproducten en 9.2% voor industrieproducten. Indien dit wordt gewogen met handelsvolumes, komt het gemiddelde tarief uit op 0,54%, samengesteld uit 0,62% voor landbouwproducten en 0.37 voor industrieproducten. Circa 60% van de totale export geniet een tariefvrije behandeling (zie tabel 2.2.11 in annex 4). Tabellen 2.2.9 en 2.2.10 in annex 4 geven een gedetailleerder beeld van de tarieven die de belangrijkste exportproducten van Ghana in hun drie belangrijkste exportmarkten ontvangen en het tariefvrije aandeel van hun export naar die markten (in percentages van zowel exportwaarde als totale aantal tarieflijnen).

De samenstelling van het Ghanese exportpakket van goederen naar de EU en de wereldmarkt blijft tamelijk eenzijdig. Voor Ghana gaat het vooral om primaire grondstoffen en halffabricaten: 95% van de export bevindt zich in slechts 4 productcategorieën op HS-2 niveau (zie verder tabellen 2.2.1, 2.2.6 en 2.2.9 in annex 4). Gebrek aan diversificatie geldt ook voor de geografische spreiding van de export die logischerwijs sterk gericht is op benutting van de handelspreferenties (zie de tabellen 2.1.4 en 2.2.5 in annex 4) en veel minder op handel met de eigen regio. De export van Ghana is daarmee relatief kwetsbaar voor mogelijk verlies van de preferentiële handelsstatus in ontwikkelde landen en/of wisselende en lagere grondstoffenprijzen.

De potentiële voordelen van de tariefvrije markttoegang onder de (interim-)EPA voor Ghana worden nog niet volledig benut (zie tabel 2.2.11 in annex 4). In de EU is de benuttingsgraad van de preferenties (*take-up*) met circa 92% overigens aanzienlijk hoger dan de 66% in de VS. Administratieve belemmeringen, politieke onzekerheid over verlenging van tijdelijke preferentiële handelsregimes en strikte regels van oorsprong spelen daarbij een rol. De laatstgenoemde bepalen in een grote mate van detail of producten die mede zijn ontstaan uit lokale bewerking van ingevoerde grondstoffen en halffabricaten kwalificeren voor een preferentiële tariefbehandeling. Ghana geniet in de arbeidsintensieve kleding- en textielsector onder het AGOA-regime (*African Growth and Opportunity Act*) van de VS wel tarief- en quotavrije toegang evenals relatief gunstiger oorsprongsregels voor deze sector (ook oorsprong voor verwerkte producten op basis van ingevoerde weefsels) dan de EU toepast.

3.2. Ondernemingsklimaat en handelsbeleid van Ghana

De echte obstakels voor volledige benutting van de handelspreferenties en exportgroei voor beide landen zitten vooral in serieuze nationale beperkingen op het gebied van handelsfacilitatie bij het passeren van de grens, aanbodcapaciteit, productkwaliteit, leverantie zekerheid van de eigen industrie en (handels)financiering. Onvoldoende ondersteunend overheidsbeleid en gebrekkige toegang tot zachte financiering om productieprocessen aan te passen aan door overheden voorgeschreven normen of door particuliere afnemers geëiste technische standaarden spelen exporteurs in beide landen parten, zij het relatief meer in Bangladesh dan in Ghana. Exporteurs, vooral MKB-bedrijven, hebben vaak grote moeite met te kunnen voldoen aan deze non-tarifaire belemmeringen. Deze doen zich voor in de vorm van strenge technische en gezondheidsstandaarden van importerende bedrijven en/of (verplichte) overheidsnormen in OESO-exportmarkten op het gebied van veiligheid, gezondheid en milieu.

Het eigen handelsbeleid van Ghana maakt ook onderdeel uit van het ondernemingsklimaat voor bedrijven. Het vormt een beperkende factor in de structurele transformatie van de economie en het effectief kunnen deelnemen door lokale bedrijven aan onderdelen van en taken in mondiale toegevoegde waardeketens. Daarvoor is ook toegang nodig tot concurrerend geprijsde halffabricaten en kapitaalgoederen, technologie, een efficiënte dienstensector, internationale distributienetwerken en handelsfacilitatie (o.a. efficiënte douaneprocedures, korte wachttijden, geen corruptie, etc.) aan de grens. Qua ondernemingsklimaat is Ghana de afgelopen jaren de grote stijger geweest op de *Doing Business Index* (DBI) van de Wereld Bank: van plaats 87 in 2008 naar plaats 64 in 2012. Recentelijk lijkt enige hervormingsmoeheid op te treden, met stagnatie of terugval in de relatieve scores op bepaalde aspecten van de DBI (zie tabel 2.6 in annex 4).

Niettemin heeft Ghana relatief gezien een open handelsbeleid: het kent een lagere tariefbescherming dan de andere landen in de Sub-Sahara regio en de groep lage inkomenslanden.

Tarieven vormen het belangrijkste instrument in het handelsbeleid. Het gemiddelde toegepaste tarief (inclusief tariefpreferenties) voor alle goederen bedraagt 9.0%, samengesteld uit 14,8% voor landbouwproducten en 8,1% voor industrieproducten (zie tabel 2.3.4 in annex 4). Met de totstandkoming van de regionale douane-unie ECOWAS in 2006 waar Ghana deel vanuit maakt, werd het streven neergelegd om 4 gemeenschappelijke tariefbanden in te voeren met maximum toegepaste tarieven. Deze variëren van 0% voor maatschappelijke goederen, 5% voor primaire goederen, 10% voor halffabricaten en 20% voor consumptiegoederen. In 2009 voerde ECOWAS op verzoek van Nigeria nog een vijfde tariefband in met een maximum toegepast tarief van 35% voor specifieke (industrie)goederen die van belang worden geacht voor (industriële) ontwikkeling. Het met handelsvolumes gewogen gemiddelde tarief in Ghana was in 2009 10%. De toegepaste tarieven wijken sterk af van de maximum tarieven die Ghana heeft gebonden in zijn WTO tariefschema dat overigens een dekkingsgraad van slechts 14,4% van het totale aantal tarieflijnen kent. Tabellen 2.2.7 en 2.2.8 in annex 4 geven een gedetailleerd beeld van het tariefprofiel van Ghana per productgroep.

Voor Ghana maken de opbrengsten van handelstarieven (op zowel import als export) nog steeds een substantieel deel (17% in 2010) uit van de overheidsinkomsten (zie tabel 2.7.2). De trend naar lagere toegepaste invoertarieven en lagere exportheffingen op ruwe grondstoffen zoals cacaobonen zet echter langzaam door. Deze trend zou kunnen versnellen wanneer het aandeel van de olieopbrengsten in de overheidsinkomsten groeit in de toekomst. Het institutionele raamwerk dat gericht is op meer interne marktwerking en mededinging, laat ook een continue verbetering zien. Dit ondanks stugge obstakels op het gebied van handelsfacilitatie waarmee goederen worden geconfronteerd bij het passeren van de grens.

3.3 Interim-EPA onderhandelingen

Voor Ghana is het handelskader met de EU sinds 2007 de markttoegangsverordening 1528/2007. Op grond daarvan kreeg Ghana 100% tariefvrije toegang tot de EU, op voorwaarde dat het land serieuze stappen zou zetten om de interim-EPA (Economic Partnership Agreement) te implementeren. Ghana heeft echter het interim EPA-verdrag uit 2007 noch getekend noch geratificeerd. De EU en Ghana blijven het vooralsnog oneens over hoe groot het tariefvrije deel van het Ghanese invoerschema voor EU-producten moet worden en hoe lang de overgangsperiode mag zijn om dat niveau te bereiken. De EU eist met verwijzing naar de WTO-regels voor vrijhandelsovereenkomsten dat tenminste 80% van het Ghanese invoerschema tariefvrij moet zijn voor EU-producten binnen een periode van maximaal 20 jaar na inwerkingtreding van de EPA. Inzet van Ghana is een liberalisatiepercentage van 70% over een periode van 25 jaar en het handhaven van diens MFN-tarieven voor de niet door de interim-EPA gedekte tarieflijnen. Ook zet de EU in op een bredere EPA met afspraken over liberalisatie van diensten, investeringen en andere handelsgerelateerde maatregelen zoals overheidsaankopen. Het is niet strikt noodzakelijk voor Ghana om over deze bredere kwesties bilateraal met de EU te onderhandelen om de huidige discriminatoire tariefbehandeling van de EU van ACS-goederen via een interim-EPA WTO-conform te maken.

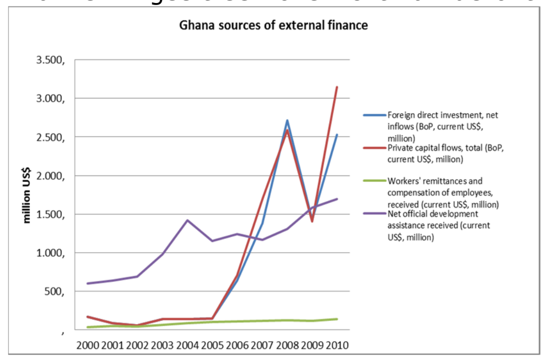
Voor Ghana dreigt op korte termijn verlies van de huidige preferentiële handelsstatus waardoor het land een substantieel concurrentieverlies kan oplopen met negatieve gevolgen voor zijn export, groei en werkgelegenheid. De EU-Commissie is van plan per 1 oktober 2014 Ghana uit het huidige 100% tariefvrije regime onder EU-verordening 1528/2007 te verwijderen indien het land geen serieuze stappen zet om de tweezijdige interim-EPA met de EU als opstap naar een regionale interim-EPA met ECOWAS in te voeren, zoals afgesproken in 2007. Bij verwijdering uit de huidige markttoegangsregeling valt Ghana als *LMIC* terug op het veel minder gunstige Algemeen Preferentieel Stelsel (APS) van de EU voor alle kwalificerende ontwikkelingslanden. Dit zou serieuze economische consequenties kunnen hebben. Ter illustratie: in plaats van een nultarief zouden de enkele belangrijke Ghanese exportproducten naar Nederland worden belast met veel hogere APS-tarieven, variërend van 6.1% voor cacaoboter tot 20,5% voor verwerkte tonijn (zie tabel 2.1.3 in annex 4).

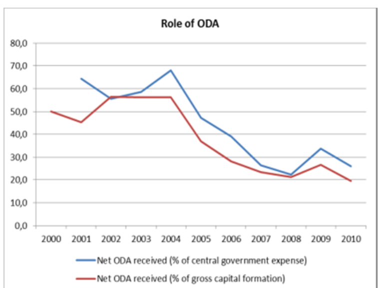
4 Externe Financiële Stromen

4.1 Samenstelling van de externe financiering en rol van ODA

Stabiele (en groeiende) netto-financiële externe stromen voor de financiering van hun ontwikkeling ter aanvulling van binnenlandse besparingen vormen belangrijke doelen voor Ghana. De

samenstelling van de externe financieringsstromen van Ghana is fundamenteel aan het veranderen waarbij de rol van ODA vermindert. Tabel 2.8.1 in annex 4 geeft een overzicht van de ontwikkelingen in de omvang en relatieve aandelen van deze externe financieringsstromen van Ghana. Voor Ghana is het beeld qua externe financiële stromen geheel anders dan dat voor Bangladesh. FDI, private kapitaalstromen en ODA zijn veel belangrijker dan overmakingen. De omvang van FDI, private kapitaalstromen, overmakingen en netto-ODA bedroeg voor Ghana in 2010 7,9%, 9,8%, 0,4% en 5,3% van het BNP. Als voormalig HIPC-schuldenland heeft Ghana nu zijn externe schuldpositie goed onder controle. De omvang en het aandeel van ODA van traditionele donoren (IDA-faciliteit van de Wereld Bank en bilaterale donoren) gaan op termijn afnemen. Particuliere kapitaalstromen tegen hardere leningsvoorwaarden zullen in belang toenemen. Zij zullen het nationale besparingstekort deels aanvullen maar gaan gepaard met de conditionaliteit van de internationale kapitaalmarkt en soms de grilligheid van sterk wisselingen in de netto-stroom. Ghana beschikt inmiddels over meerdere kapitaalbronnen. Het land heeft - naast commerciële bankleningen - beperkte toegang tot de internationale kapitaalmarkt, getuige de uitgifte van een tienjarige Eurobond2017 lening in 2007 ter waarde van US$ 750 miljoen tegen een rente van 8,5% ter financiering van infrastructuur in de energiesector en logistiek. Het land beschikt sinds kort ook over omvangrijke Chinese leningsfaciliteiten t.b.v. infrastructurele investeringen, vooral voor de exploitatie van grondstoffen.





Ondanks het dalende aandeel in de totale externe financiële stromen maakt ODA voor Ghana echter nog steeds een significant deel uit van hun overheidsopbrengsten en de netto-kapitaalsinvesteringen die van belang zijn voor toekomstige groei: in 2010 26% respectievelijk 20% (zie tabel 2.8.1 in annex 4). Opvallend is het grote verschil in ontvangen netto-ODA tussen Ghana en Bangladesh als dat wordt uitgedrukt als een bedrag per capita en wordt afgezet tegen het gemiddelde armoedeniveau van beide landen. Bangladesh ontving in 2010 als MOL van alle donoren circa US$ 10 per capita terwijl Ghana als LMIC US$ 70 per capita kreeg

4.2 Buitenlandse directe investeringen (FDI)

De politieke en economische stabiliteit in Ghana geeft buitenlandse investeerders vertrouwen. Dit stelt het land in staat in een zich zelf versterkende, positieve cyclus nieuwe FDI aan te trekken. Ghana heeft een zeer open beleid voor FDI en een gunstig belastingklimaat. Met uitzondering van de mijnbouw-, olie- en gassector (waar de staat per definitie een 10% belang in FDI neemt zonder betaling) kent Ghana geen juridische beperkingen voor FDI (zie voor een beschrijving van het FDI-beleid paragraaf 2.8.4 in annex 4). Ghana hecht aan transparantie in de sector natuurlijke hulpbronnen. Het land was in 2003 één van de eerste deelnemers aan het *Extractives Industries Transparency Initiative* (EITI). Daarmee beoogt het land het investeringsklimaat in deze kapitaalintensieve en risicovolle sectoren te verbeteren en meer FDI aan te trekken. Het land verschaft via EITI-rapportages relatief goed inzicht in de betalingen door (multinationale) bedrijven in de mijnbouwsector, de verstrekte fiscale prikkels, de overheidsontvangsten uit mijnbouwroyalties en de verdeling daarvan over de regio's.

4.3 De problematiek van transfer pricing (verrekenprijzen) in Ghana

Ghana wordt geconfronteerd met oneigenlijke *transfer pricing* (verrekenprijzen) praktijken van multinationale bedrijven werkzaam in Ghana i.v.m. de betaling van levering van goederen en diensten binnen concernverband. Multinationals handelen met aan hen gerelateerde partijen in andere belastingjurisdicties in goederen maar ook in zogenaamde *intangibles* zoals managementdiensten, technische advisering en maken gebruik van intellectuele eigendomsrechten waaronder octrooien en merkrechten. Omdat gerelateerde partijen binnen concernverband in staat zijn binnen de 'arms length' OESO-regels via verrekenprijzen zelf de prijs voor de geleverde goederen en diensten, waarvoor geen vergelijkbare marktprijs bestaat, te bepalen

kunnen zo ook winsten worden verschoven van hogere naar lagere belastingjurisdicties. Nationale *transfer pricing* regelgeving stelt regels t.a.v. de prijsstelling voor onderling geleverde goederen en diensten, de gehanteerde criteria en de controle erop. Wanneer adequate regelgeving aanwezig is, geeft dit de belastingdienst in beginsel de mogelijkheid te interveniëren wanneer deze vindt dat in rekening gebrachte prijzen voor onderling geleverde goederen en diensten niet redelijk zijn en tot misbruik en verlies aan belastingopbrengsten leiden, en de dienst daarvoor de capaciteit heeft.

De exacte omvang van de problematiek in Ghana is moeilijk te schatten maar wordt geacht substantieel te zijn (zie paragraaf 2.8.6. in annex 4). Een groot probleem was tot voor kort dat Ghana onvoldoende specifieke wetgeving t.a.v. transfer pricingpraktijken had als juridische basis om in te grijpen. Daarnaast is de Ghanese belastingdienst vanwege gebrek aan capaciteit en onvoldoende informatie over vergelijkingsprijzen niet of nauwelijks in staat specifieke controles op oneigenlijke *transfer pricing* praktijken uit te voeren. Pas eind 2012 is nieuwe wetgeving aangenomen en wordt gewerkt aan versterking van de institutionele capaciteit. Tot heden is de informatie uitwisseling met andere belastingdiensten zeer beperkt geweest, zelfs in het geval van bilaterale belastingverdragen vanwege de hoge kosten die daarmee zijn gemoeid. Ghana hoopt dat transparantie-verplichtingen voor multinationals in het kader van regelgeving in OESO-landen (Dodd-Frank wetgeving in de VS en herziening van de EU-jaarrekeningrichtlijn) belangrijke informatie gaan opleveren die ook bruikbaar is om oneigenlijke *transfer pricing* praktijken te bestrijden. Het land wil ook intensievere samenwerking en informatie-uitwisseling in het kader van bilaterale belastingverdragen en heeft het voornemen toe treden tot de *Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters*.

4.4 Nederlandse FDI in Ghana

Een algemeen probleem bij de interpretatie van cijfers over FDI en andere particuliere kapitaalstromen van en naar ontwikkelingslanden is dat de gegevens uit de verschillende databronnen niet goed op elkaar sluiten c.q. onvolledig zijn. Verschillen in cijfers over FDI-stromen en -voorraden van het IMF, OESO en de Nederlandse Bank kunnen worden veroorzaakt door verschillende benaderingen in de opname van nieuwe investeringen door bestaande FDI, investeringen door bijzondere financiële instellingen (BFI's), waardevermeerdering en verkoop van bestaande FDI, en schommelingen in valutakoersen. Voor gegevens over FDI van Nederlandse multinationals levert de Nederlandse Bank (DNB) de meest bruikbare cijfers, zij het dat deze gegevens over FDI-stromen minder gedetailleerd zijn voor de meeste partnerlanden, waaronder Bangladesh en Ghana.

Total Stock of Foreign Direct Investment of the Netherlands in Ghana, millions of €, end of year

Year	FDI excluding SPVs(1)	FDI through SPVs* (2)	Total (3=1+2)
2007	36,0	n.a.	n.a.
2008	21,0	n.a.	n.a.
2009	35,0	40,0	75,0
2010	64,0	2.397,0	2.461,0
2011	36,0	2.017,0	2.053,0

Nederland heeft al vanaf 1991 een bilateraal investeringsbeschermingsverdrag (IBO) met Ghana maar heeft pas sinds eind 2008 een bilateraal verdrag ter vermijding van dubbele belastingheffing. De omvang van Nederlandse FDI-voorraad in Ghana was tot 2010 zeer bescheiden. Eind 2009 ging het om een waarde van € 75 miljoen waarvan € 35 miljoen reguliere FDI afkomstig was van Nederlandse multinationals en € 40 miljoen via Nederland verliep in de vorm van BFI's (SPVs) van niet-Nederlandse multinationals. Vanaf 2010 doet zich een gigantische groei voor in de totale Nederlandse FDI-voorraad in Ghana. Eind 2010 bedroegen deze plotseling € 2.461 miljoen waarvan € 64 miljoen reguliere FDI uit Nederland betrof en € 2.397 FDI via BFI's verliep (zie tabel 2.8.7 in annex 4).

Als aandeel in de totale FDI-voorraad in Ghana varieerde de Nederlandse FDI daarmee van 36% (op basis van UNCTAD-cijfers) tot 55% (op basis van IMF-cijfers)(zie tabel 2.8.3 in annex 4). De lagere bronbelastingtarieven die Ghana mag heffen op dividend- en royaltybetalingen door Nederlandse FDI aan hun Nederlandse 'moeders' of BFI's onder het Nederlandse belastingverdrag met Ghana dan in andere bilaterale belastingverdragen (zie tabel 2.8.7 in annex 4) lijken sinds 2010 een belangrijke rol te spelen voor buitenlandse multinationals om hun FDI via een in Nederland gevestigde BFI te laten lopen. Dit geldt vooral in de olie- en basistelecommunicatiesector maar een goed overzicht ontbreekt. Het is nog onduidelijk of het Nederlandse bilaterale belastingverdrag additionele FDI in Ghana heeft gegenereerd die anders niet tot stand zou zijn gekomen of dat slechts formele veranderingen in (intra-concern) eigendomsverhoudingen door het tussen-

schuiven van een Nederlandse BFI zijn uitgelokt vanwege fiscale besparingsmotieven. Die onduidelijkheid geldt ook voor het kunnen vaststellen van het netto-effect op de totale Ghanese belastingopbrengsten als gevolg van enerzijds lagere bronheffingen onder het belastingverdrag met Nederland op externe dividend- en royalty-betalingen door multinationals in Ghana aan hun in Nederland gevestigde BFI's en anderzijds meer belastingontvangsten voor Ghana als gevolg van meer FDI. Opvallend is wel dat de reguliere FDI vanuit Nederland in Ghana niet substantieel is toegenomen sinds de inwerkingtreding van het bilaterale belastingverdrag.

5 Landbouw, Visserij en Voedselzekerheid

5.1 De landbouwsector en voedselzekerheid

Landbouw vormt de ruggegraat van de Ghanese economie en is nog steeds de belangrijkste bron van werkgelegenheid. Cacao en palmolie zijn de dominante *cashcrops* voor export. De productie van voedselgewassen die vooral geschiedt door kleine boeren, groeit weliswaar maar kent een relatief lage opbrengst. De productiviteit wordt bepaald door lokale bodemcondities en de hoeveelheid regenval en beperkt door land-degradatie, laag renderende variëteiten en gebrekkige distributie- en opslagsystemen. Het Ghanese landbouwbeleid is gericht op infrastructuur- en marktontwikkeling en diversificatie van de landbouwproductie met als doelen: grotere voedselzekerheid, meer exportopbrengsten en voldoende laaggeprijsde grondstoffen voor de verwerkende agro-industrie.

Landbouw is de meest beschermde sector in Ghana, gevolgd door de industriesector. De laatste is veelal opgebouwd op basis van waarde toevoeging aan de eigen grondstoffen (zie tabellen 2.2.7 en 2.2.8 in annex 4) en wordt mede bevorderd door inefficiënte exportheffingen. Tarieven rond de 20% vormen het belangrijkste handelspolitieke instrument terwijl er niet of nauwelijks productie gerelateerde subsidies aan boeren worden verstrekt. Als alle handelspolitieke beperkingen die Ghana oplegt aan zijn totale invoerpakket in de vorm van toegepaste tarieven, preferenties en non-tarifaire belemmeringen worden uitgedrukt als een samengesteld invoertarief, dan bedraagt dat volgens de Wereld Bank 10,7% in 2009. Dit cijfer is opgebouwd uit 25% voor landbouwproducten en 8,5% voor industrieproducten (zie tabel 2.2.4 in annex 4). Het vergelijkbare samengestelde invoertarief voor de EU is 6,4%, opgebouwd uit 39,9% voor landbouwproducten en 3,8% voor industrieproducten (zie tabel 2.3.5 in annex 4).

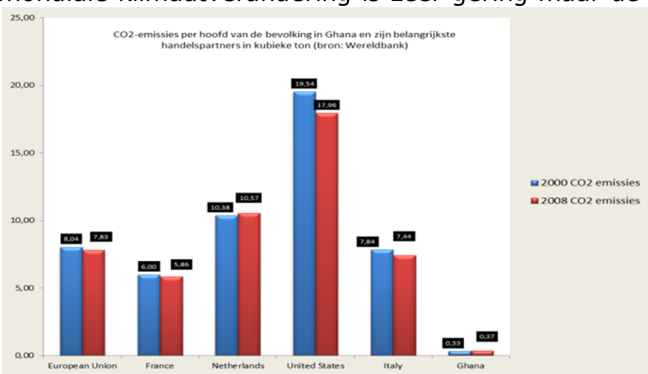
5.2 Visserij

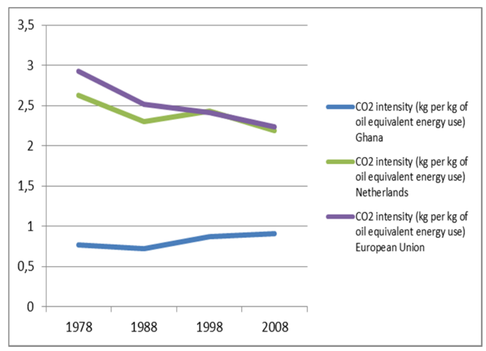
Visvangst speelt een belangrijke rol in het vergroten van voedselzekerheid en gezonde voeding in Ghana. Visbestanden staan echter onder grote druk als gevolg van significante groei in de lokale consumptie en export en niet-duurzame vangstmethoden. Ghana worstelt met het kunnen voldoen aan sanitaire EU-standaarden voor de export van visproducten, mede vanwege onvoldoende functionerende controlesystemen. Ghana heeft geen visserijpartnerschapsovereenkomst met de EU maar opvallend genoeg wel een bilateraal visserijakkoord met Spanje. Het land is van plan het visbeheer te versterken en alle visvangstakkoorden met derde partijen in de territoriale wateren en de Exclusieve Economische Zone te evalueren teneinde een duurzame visvangst voor de toekomst te verzekeren.

6 Klimaat en milieu

6.1 Effecten van klimaatverandering

Klimaatverandering kent een sterke internationale dimensie in Ghana. De bijdrage van Ghana aan mondiale klimaatverandering is zeer gering maar de gevolgen treffen het land nu al. Ghana heeft een zeer bescheiden CO_2-uitstoot per capita van 0,37 ton in 2008, vergeleken met 10,57 ton per capita van Nederland. Ook de ecologische voetafdruk van de nationale consumptie per capita is beperkt: 1,8 hectare voor Ghana vergeleken met 6,2 hectare van Nederland[1]. De CO_2 emissies per capita zijn relatief laag in Ghana maar wel aan het stijgen. Ter vergelijking wordt de emissie intensiteit van het energieverbruik van Ghana in bijstaande grafieken afgezet tegen de emissies van de belangrijkste handelspartners in 2000 en 2008. De hoeveelheid CO_2 die wordt uitgestoten per eenheid gebruikte energie (CO_2-intensiteit) stijgt in Ghana terwijl deze bij de VS en de EU en een aantal andere handelspartners afneemt als gevolg van energiebesparingsmaatregelen.





Klimaatverandering zou Ghana kunnen raken in de vorm van hogere temperaturen, verstoorde regenpatronen en verminderde regenval. Dit kan negatief uitpakken voor verschillende landbouwsystemen en productiepatronen zij het dat de gevolgen voor specifieke regio's nog moeilijk zijn in te schatten. Klimaatverandering zou ook kunnen leiden tot overstromingen van laaggelegen kustgebieden en verlaging van de waterspiegel in de Volta rivierdelta. Als dit laatste zich zou voordoen dan zal dit de productie van (witte) stroom beïnvloeden waarvan Ghana erg afhankelijk is voor de levering van elektriciteit. Dit zou ernstige gevolgen hebben voor de groei en betrouwbaarheid van de elektriciteitsvoorziening die essentieel is voor verdere ontwikkeling en industrialisatie. Ghana heeft eind 2012 een nationale strategie voor klimaatadaptie gelanceerd. De belangrijkste doelen zijn bewustwording, vergroting van de nationale capaciteit om zich aan te passen aan de gevolgen van klimaatverandering en beheersing van eigen emissies inclusief afval.

6.2 Beheer van natuurlijke hulpbronnen

De natuurlijke hulpbronnen in Ghana staan onder grote druk als gevolg van inadequaat beheer, niet optimaal functionerende instituties en toenemende consumentenvraag. Dit leidt tot uitputting met negatieve gevolgen voor het ontwikkelingspotentieel en toekomstig gebruik van hernieuwbare hulpbronnen. Het percentage van het door bossen bedekt grondgebied is de afgelopen 20 jaar alarmerend snel afgenomen van 32,7% in 1990 naar 21,7% in 2010. Positief zijn de acties van Ghana en de EU in het kader van het EU FLEGT-initiatief gericht op beter bosbeheer en stimulering van de handel in legaal gekapt hout. Daarbinnen is in 2009 een vrijwillig partnerschapsakkoord voor de bilaterale handel met de EU tot stand gekomen. Dit akkoord is gericht op effectieve handhaving van de nationale bosbouwwetgeving, tracering van houtstromen, betere inning van royalties en verificatie van legale houtexport.

7 Migratie en Ontwikkeling

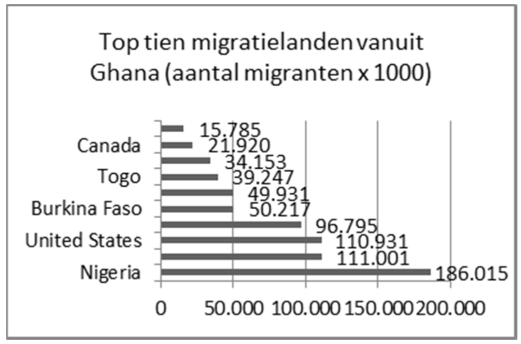
7.1 Migratiepatronen

Internationale arbeidsmigratie is een historisch verschijnsel in Ghana dat de mogelijkheden van groei en ontwikkeling van het land altijd heeft beïnvloed. Ghana ervaart gelijktijdig interne migra-

---

[1] Zie paragraaf 1.1 in annex 4 voor de definities van CO_2-uitstoot en ecologische voetafdruk.

tie, immigratie, transit migratie en emigratie, zowel binnen als buiten Afrika maar Ghana is een netto-emigratie land. Aanvankelijk waren de migranten naar andere regio's dan Afrika hooggeschoold, later gingen steeds meer ongeschoolden – noodgedwongen - illegaal migreren. Volgens een schatting van de Wereld Bank woonden eind 2010 op een bevolking van 25 miljoen mensen 825.000 Ghanezen in het buitenland. De focus ligt op West-Afrika, de VS en de EU. In de EU zijn vooral het VK, Italië en Duitsland het favoriete land van bestemming. Nederland heeft met circa 12.000 personen eind 2010 een bescheiden aandeel in het totale aantal migranten uit Ghana.



7.2 Overmakingen

Ghanese migranten onderhouden vaak intensieve familie- en zakelijke banden met het thuisland en sturen aanzienlijke geldbedragen naar huis voor consumptieve en investeringsdoeleinden. Overmakingen vormen in Ghana echter een veel kleiner deel van de externe financieringsstromen dan in Bangladesh. In 2010 bedroegen de overmakingen op basis van betalingsbalanscijfers volgens het IMF circa $ 136 miljoen, ongeveer 0,4% van het BNP (zie tabel 2.8.1 in annex 4). Een groot deel van de overmakingen geschiedt via informele kanalen en geldovermakingskantoren. Redenen daarvoor zijn dat veel ontvangers niet over een bankrekening beschikken c.q. de gevers de overmakingen inofficieel willen houden. Dit vormt een beperkende factor bij pogingen om de kosten van overmakingen door banken te verlagen. Schattingen van de Ghanese Centrale Bank op basis van peilingen van aanbieders van geldovermakingsdiensten komen veel hoger uit dan de cijfers van het IMF: circa $ 1,8 miljard in 2008. Uitgaande van die schatting zouden de overmakingen uit de OESO-landen (met de VS, VK en Canada als belangrijkste bronlanden) ruim de totaal ontvangen bilaterale ODA overtreffen. Dit gebiedt om cijfers over de omvang van overmakingen voorzichtig te hanteren. Duidelijk is in ieder geval wel dat de overmakingen, samen met de handel en kennisoverdracht die de diaspora-netwerken genereren, een belangrijke bijdrage leveren aan groei, consumptie en ontwikkeling in Ghana.

7.3 Migratiebeleid: brain circulation and brain drain

Ghana heeft nog geen goed ontwikkeld migratiebeleid hetgeen het beheer van migratiestromen bemoeilijkt. De beleidsomgeving voor migratie in de EU en de VS heeft een significante invloed op de samenleving in Ghana. Ondanks de hierboven genoemde positieve effecten van overmakingen, intensievere contacten met buitenlandse markten, en kennis- en technologie-overdracht doet zich ook een vorm van *brain drain* voor als gevolg van de permanente emigratie van hooggeschoolde migranten naar de VS en de EU (vooral het VK). Dit speelt vooral in de gezondheidssector waar een omvangrijke emigratie van dokters en verpleegsters negatieve gevolgen heeft voor het aanbod en niveau van gezondheidszorg in Ghana. Ethische wervingscodes voor medisch personeel in sommige OESO-landen op basis van de WHO-gedragscode hebben nog onvoldoende effect. Vanuit Nederland is de vraag zeer beperkt. Nederland heeft een programma gericht op tijdelijke terugkeer van Ghanese medische specialisten en verpleegsters uit de EU voor de training van medisch personeel in Ghana (het Midasprogramma) ondersteund alsmede in het verleden financiële prikkels gegeven om Ghanese dokters vast te houden.

Hooggeschoolde migranten, wier opleiding Ghana aanzienlijke overheidsuitgaven heeft gekost en die geen hooggeschoold en beter betaald werk weten te verwerven in OESO-landen, vormen een substantieel verlies aan menselijk kapitaal en aan (toekomstige) overmakingen en overheidsinkomsten. Pogingen van Ghana om in ieder geval duur opgeleide medici tijdelijk vast te houden door hen tot een vorm van nationale dienstverlening te verplichten of een deel van de opleidingskosten terug te halen bij eerdere emigratie, hebben weinig effect gehad. Bilaterale migratiepartnerschappen zouden een kader kunnen vormen voor een meer gereguleerde, vraaggestuurde tijdelijke arbeidsmigratie die niet volledig beperkt blijft tot hooggeschoolden zoals onder het huidige beleid. Dit zou een grotere betrokkenheid van de overheid van het zendende land bij selectie, begeleiding en terugkeer van tijdelijke arbeidsmigranten na afloop van het contract kunnen stimuleren. Gelet op de daarvoor benodigde capaciteit en middelen dient wel te worden beseft dat dit slechts een klein deel van de anders illegale migratiestromen kan afdekken.

8 Coherentiekwesties

Samenvattend, er doen zich in de vier prioritaire BCO-beleidssectoren o.a. de volgende coherentiekwesties voor in de bilaterale relaties tussen Ghana en de EU/Nederland. Daarbij is vaak sprake van een wisselwerking tussen het beleid van Nederland/EU en dat van Ghana:

- Handel:
  - Onvoldoende benutting van de preferentiële markttoegang. In de EU is de benuttingsgraad van de preferenties met circa 92% overigens aanzienlijk hoger dan de 66% in de VS.
  - Dreigend verlies van tariefvrije markttoegang voor verwerkte landbouwproducten onder de huidige markttoegangsverordening 1528/2007 vanwege de impasse in de onderhandelingen tussen de EU en ACS-regio's over de interim-EPA's.
  - Uitsluitingseffecten van exporterende bedrijven als gevolg van strikte technische en (phyto) sanitaire product- en processtandaarden.
- Financiële stromen voor ontwikkeling:
  - Onvoldoende transparantie in de FDI-stromen en de betalingen aan overheden.
  - Oneigenlijke *transfer pricing* praktijken door multinationals die ten koste gaan van potentiële belastinginkomsten van Ghana.
  - Erosie van de belastinggrondslag via BFI's in Nederland die mogelijk gefaciliteerd wordt door het bilaterale belastingverdrag met Nederland.
- Voedselzekerheid:
  - De toekomstige ruimte voor en het gebruik van de bestaande beleidsvrijheid door Ghana in geval van dreigende verstoring door substantiële importgroei van stapelvoedselgewassen met negatieve gevolgen voor voedselzekerheid en lokale productie van kleinschalige boeren.
  - Verstoringseffecten op voedselprijzen als gevolg van kunstmatige vraag naar biobrandstoffen door de bijmengverplichting onder de EU-richtlijn hernieuwbare energie.
  - Ontbreken van een visserijpartnerschapsovereenkomst met de EU en over-uitputting van kwetsbare en eindige visserijbronnen.
- Klimaat en milieu
  - Onvoldoende financiering voor klimaatadaptie.
  - Onvoldoende dekkingsgraad van legale houtexport en bosbeheer onder het vrijwillige partnerschapsakkoord (VPA) in het kader van de FLEGT partnerschapsovereenkomst
- Migratie:
  - Weinig tot geen kansen voor gereguleerde tijdelijke arbeidsmigratie voor lager en midden geschoolden.
  - Brain drain in kwetsbare sectoren, met name in de gezondheidssector.
  - Vergroten van de omvang van overmakingen en het ontwikkelingseffect ervan.